

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Polyvalent privé EIC Industriel et Commercial - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée Polyvalent privé EIC Industriel et Commercial - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	19	269	67	76	26	45
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	16	114	45	50	26	45

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale

Disposer de compétences relationnelles

Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web

Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits

Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises

Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

Contenu et organisation des enseignements pour la formation

Le métier

Le BTS NDRC forme des commerciaux, capables d'exercer dans secteurs différents d'activités et organisations. C'est un expert de la relation client sous toutes ses formes (présentiel, à-distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

Dans le cadre d'une stratégie omnicanal, il gère de multiples points de contact pour installer une proximité avec le client.

Sa capacité à comprendre et utiliser les contenus des sites web, des applications et des réseaux sociaux lui permet de développer sa clientèle et d'être réactif.

Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client tout au long du processus commercial et contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Les profils varient mais tous doivent présenter la « fibre commerciale » et posséder l'envie de développer une véritable culture numérique.

Contenu de la formation

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation

- LV2

Formation en entreprise

Le cursus de formation privilégie les périodes de formation en entreprise par des stages de longue durée : 16 semaines sur 2 ans en France ou à l'étranger.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

L'examen des pièces du dossier doit permettre à la commission d'étudier la cohérence du projet de formation, les acquis et les compétences du

candidat avec les attendus de la formation.

Les critères d'examen sont les moyennes arithmétiques de 1ere et Terminale et les savoir-être attestés dans les appréciations des professeurs,

le comportement et l'attitude face au travail, la connaissance des attentes et finalités de la formation

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Aucun traitement algorithmique n'a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Avoir un investissement régulier au cours de votre scolarité qui permette d'avoir une "fiche avenir" valorisant votre volonté et vos capacités à poursuivre dans cette voie.

Mettre en avant votre projet et sa cohérence avec la formation choisie.

Valoriser éventuellement vos expériences extra scolaires quelles soient professionnelles, associatives ou citoyennes...

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Eléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Capacités en management, gestion, droit,	notes d'économie, management, gestion et droit pour les candidats issus de sections ayant ces disciplines	notes d'économie, droit, management et gestion.	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Capacité à l'oral et qualité de l'orthographe	notes de français	notes de français	Important
Savoir-être	Concentration en classe	Attitude face au travail et concentration	Attitude face au travail et concentration	Très important
	Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie	Appréciation des enseignants	Appréciation des enseignants	Très important
	Esprit d'équipe	aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	informations relatives aux activités en groupe	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Faire preuve de motivation et avoir un projet cohérent avec la formation	aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Projet de formation motivé par le candidat	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Investissement associatif, citoyen, professionnel	aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Activités et centres d'intérêt remplis par le candidat	Complémentaire

Signature :

Thierry PLATTEAU,
Proviseur de l'établissement Lycée Polyvalent privé EIC
Industriel et Commercial